

Portaluri WEB

B2B, B2C, B2B-LMS, B2C-LMS



**SOLUȚII IT.
COMPLETE!**



Web Total Platform

Business to Business (B2B)

Se refera la comercializarea de produse si/sau servicii numai intre firme.

Business to Consumer (B2C)

Se refera la comercializarea de produse si/sau servicii intre firme si client (persoane fizice sau fizice autorizate cel mult).

In ultima perioada, pe piata de nisa, a aparut si termenul de **B2B-LMS** sau **B2C-LMS (LMS – learning management system)**, care defineste relationarea la nivel de piata salariale sau schimb de experienta intre firme, sau intre firme si clienti marketati.

Marketingul de tip Business to Business are diferite oportunitati si avantaje comparativ cu cel Business to Consumer, precum adaptarea mai rapida la nevoile clientilor, administrarea mai eficienta a tranzactiilor efectuate si a stocurilor, reducerea costurilor determinate de aprovizionare si multe altele.

Marketingul business-to-business (B2B) acopera un teritoriu din ce in ce mai vast, odata cu aparitia a tot mai multor initiative antreprenoriale.

Orice companie al carei portofoliu de clienti este reprezentat de alte organizatii, afaceri sau companii dezvolta strategii business-to-business.

Abordarea B2B prin instrumente de marketing direct poate aduce rezultate surprinzatoare, avantajele comunicarii directe bazandu-se pe adaptabilitate, flexibilitate, viteza, o doza de agresivitate si inovatie.

Care sunt particularitatile marketingului direct B2B? Relatiile, parteneriatele, aliantele, adaptarea programelor de marketing pentru un singur client, abordarea unu-la-unu, in locul marketingului de masa.

Intre marketingul direct B2B si cel de tip B2C exista similitudini, dar si diferente vizibile mai ales la nivel de

abordare a grupului tinta si de construire a mesajului. Daca in B2C marketerii pun accentul pe produs, in B2B sunt importante construirea relatiei si comunicarea prin activitati de marketing care genereaza lead-uri. Marketingul B2B are deopotrivă un rol educativ, actiunile implementate urmarind de multe ori educarea anumitor persoane din interiorul grupurilor tinta intrucat decizia de achizitie este un proces desfasurat in mai multe etape, care implica mai mult de o singura persoana. In acest fel creste nevoia implementarii unor solutii electronice de invatare asistata de calculator (solutii de tipul e-learning, direct integrate cu B2B – sisteme de tip LMS).

In marketingul direct B2B relatiile create intre companie si target sunt extrem de importante, iar valoarea acestui parteneriat trebuie maximizata. Marketerii tintesc o piata restransa, in care procesul de cumparare este etapizat, iar ciclul de vanzari mai lung. Decizia de cumparare este una rationala, bazata pe valoarea business-ului, de aceea actiunile de educare si de construire a notorietatii se intind pe perioada mai lunga. Daca bunele relatii sunt mentinute, parteneriatul de afaceri are toate sansele sa fie unul de lunga durata.

Marketingul B2B este in prezent domeniul cu una dintre cele mai rapide cresteri la nivel mondial. Tehnologia creeaza conexiuni intre afaceri, iar companiile isi fac reciproc curte. Tacticile marketingului B2B sunt fundamentale aceleasi cu cele folosite in marketingul B2C. De la utilizarea metodelor traditionale, precum reclame in publicatii potrivite targetului companiei, direct emailing, cataloage, marketing TV si radio, outdoor advertising, promotii, si alte metode de PR si publicitate, marketingul B2B se indreapta catre noi modalitati de a-si atinge noile targeturi. Un nou canal care este din ce in ce mai utilizat de companii este internetul.

Acesta revoluționează, în acest moment, în orice aspect, lumea corporatistă. Blogurile sunt din ce în ce mai utilizate de companii pentru a atrage potențiali clienți sau chiar viitori angajați, dar de data aceasta nu sunt vândute produse sau servicii, dar în schimb sunt puse în valoare capacitățile angajaților, cunostințele acestora în domeniul în care activează compania, motiv pentru care este atât de importantă pregătirea acestora pe nișa de vânzări și marketing de piață – o nouă susținere a necesității implementării de sisteme LMS.

De aceea, cea mai bună abordare în crearea unei relații de parteneriat stabile între două sau mai multe companii este de a crea un portal WEB cu funcții specifice atât inter-relațiilor între firme (B2B), cât și relațiilor directe cu clienții marketați (B2C). Se va realiza astfel o punte comună între clienții firmelor cu toate companiile partenere. Piața de servicii și/sau produse astfel creată este una vastă, cu o creștere continuă, atât pe orizontală (la nivel de companii – atragerea în parteneriat prin accesul la o vastă arie de posibili clienți), cât și pe verticală (la nivel de client – prin punerea la dispoziție a unei vaste arii de servicii și/sau produse).

Principalele caracteristici specifice portalului WEB – modulul B2B

- **Schimb de informații:** Soluțiile B2B oferă organizațiilor posibilitatea de a face schimb de date în timp real și informații între părțile interesate. Soluțiile oferă, de asemenea, mecanisme de comunicare mai bună și eficiență între partenerii implicați în lanțul de aprovizionare.
- **Deciziile în cunoștința de cauză:** Procesele simplificate permit organizațiilor să aibă o mai bună înțelegere a nevoilor, prin urmare, să le permită să ia decizii mai bune și în cunoștința de cauză.
- **Gestiunea stocurilor:** Prin soluțiile B2B, organizațiile pot monitoriza în mod eficient starea stocurilor care să garanteze existența cantităților potrivite pentru comenzile plasate.
- **Reducerea costurilor:** Costurile de administrare sunt reduse deoarece comenzile sunt plasate și accesate în format electronic.
- **Creșterea eficienței:** Soluțiile de B2B permit organizațiilor să reducă erorile care rezultă din modul manual de înregistrare și urmărirea datelor și a proceselor.

Principalele caracteristici specifice portalului WEB – modulul B2C:

- Companiile pot ajunge la o bază de clienți mai mare și astfel crește aria lor de operare
- Prin soluții B2C se poate oferi o mai mare varietate de servicii și produse online
- Soluțiile B2C sunt un marketing eficient și instrument de promovare pentru companii
- Soluțiile B2C oferă companiilor modalitatea de a fi disponibile pentru clienții lor non-stop. Potențialii clienți pot căuta o gamă mai mare de produse online, fără a fi nevoie să parasească casele lor sau birourile.

În mediul actual de afaceri managerii, angajații și profesioniștii din domeniul HR au nevoie de un acces facil la informații, comunicare și instrumente de colaborare. Portalul de tip LMS este o platformă care oferă conținut personalizat pentru domeniul HR, de informare, aplicații și instrumente adiacente. Este, de asemenea, canalul preferat pentru comunicare și colaborare angajator-angajat. Integrarea unei astfel de platforme cu mediul de lucru B2B sau B2C este unul eficient în vederea obținerii celui mai bun angajator sau angajat, precum și a accesului facil la cele mai bune resurse electronice în vederea aprofundării continue a cunoștințelor acumulate.

Sistemele de gestionare a învățării, denumite pe scurt **LMS-uri**, sunt programe de **software** care permit unei organizații să monitorizeze în timp real procesul de învățare. Construite pe diferite tipuri de platforme (Java, Microsoft, PHP), ele au incorporat o **bază de date** pentru stocarea unei mari varietăți de informații: de la utilizatori, la programe de training, testări, rezultate, rapoarte etc.

Argumentele pentru utilizarea unui LMS sunt multiple. Utilitatea sa imediată va fi vizibilă în ușurința cu care **automatizează** toate **informațiile legate de procesele**

de training: de la tipul programului, la participanți, termene de livrare, termene de testare etc. Investiția va fi însă cu atât mai repede amortizată cu cât se va avea în vedere un **plan de învățare** care să includă **programe e-learning** (cursuri livrate online, cu opțiuni de interactivitate și teste care monitorizează parcurgerea programului și identificarea aspectelor critice care trebuie în continuare aprofundate, fie în clasă, fie prin alte cursuri online).

Asemănător ca interfața cu o bază de date, **LMS-ul** este mult mai mult decât atât. Cu ajutorul lui se pot crea **grupuri** de cursanți, **programe** de instruire (cu alocarea de cursuri specifice), elabora **testări** (fie pe bază de cursuri incluse în programa de training, fie individuale), **comunica** cu cursanții (aceștia primesc de la administrator informații prin mail privind cursurile care le sunt alocate și intervalele de timp în care trebuie parcursă informația), elabora statistici referitoare la gradul de promovabilitate.

Variantele mai complexe ale LMS-urilor includ și funcționalități specifice pentru **managementul performanței**, de la evaluarea și atare, managementul competențelor, analiza lipșurilor existente, urmărirea planurilor de succesiune etc.

Practic, **administratorul** (de cele mai multe ori o persoana de la HR) poate stabili si comunica in timp real care sunt cursurile care trebuie parcurse, standardele de invatare, masura in care acestea au fost parcurse si aspectele critice la care au aparut probleme de intelegere (tipuri de raspunsuri gresite, informatii cu raspunsuri gresite). Mai mult decat atat, pentru o companie cu mai multe locatii, atunci cand organizarea unor programe de curs in clasa este dificila si necesita o investitie semnificativa, un LMS si o strategie de e-learning coerenta pot asigura un **proces de instruire consistent si echitabil** pentru toti cursantii. LMS-urile si cursurile pe care le gestioneaza acesta pot facilita **introducerea de produse si servicii noi** (prin familiarizarea rapida a angajatilor cu

acestea), pot **reduce in mod semnificativ bugetele de training**, oferind mai multa instruire unui numar mai mare de angajati si pot diminua perioadele de timp petrecute cu activitati care nu aduc un castig direct in procesul de invatare: de la pregatirea materialelor, la timpul petrecut pe drum, mesele pentru participanti etc.

De la prezentarea produselor si serviciilor, la dezvoltarea unor abilitati specifice (proiect management, planificare strategica etc.), un LMS de calitate si programe e-learning interactive vor putea oferi o **consistenta crescuta** a procesului de instruire, **consolidand** (si in anumite situatii inlocuind cu succes) **training-ul in clasa**.



Functionalitati ale portalului web B2B – B2C – LMS propus de WEB TOTAL Rm. Valcea:

Catalog de produse online

Optiune pentru companii de a mentine catalogul lor de produse on-line. Catalogul integreaza solutii avansate pentru optimizarea pentru motoarele de cautare (unelte SEO). In acest fel, partile interesate pot gasi cu usurinta produsele si datele de contact ale furnizorilor. Acest lucru creeaza o relatie durabila intre client si companie.

Gestiune tip utilizator

Sistemul permite definirea mai multor tipuri de utilizatori, in functie de anumite criterii. Aceste niveluri permit definirea de caracteristici la nivel de functionalitate. De exemplu: un utilizator de nivel "basic" va putea sa posteze un numar mai mic de

produse si/sau servicii fata de un utilizator de nivel "gold" sau un utilizator de tip "gold" are prioritate in listarea serviciilor si/sau produselor fata de un utilizator de tip "basic", etc. Diferentele intre niveluri pot fi administrate pe baza unui set de reguli, definite in prealabil. Prin aceasta functionalitate se ofera posibilitatea de a negocia oferte speciale cu companiile si/sau clientii.

Oferte de vanzare

In aceasta sectiune companiile pot posta articole sau oferte speciale. Majoritatea companiilor folosesc aceasta sectiune pentru compensarea stocurilor sau pentru a lista produsele pe care doresc sa le vanda.

Oferte de cumparare

In aceasta sectiune se pot posta anunturi de servicii si/sau produse "dorite". In acest fel se creeaza un instrument minunat pentru cumparatori pentru a obtine cele mai bune preturi, precum si un sistem de inter-relatiune intre companii si client. In baza cererilor enuntate, companiile pot intra in contact direct cu clientul interesat.

Profil companie

Definirea profilului online al companiei si administrarea acestuia (se vor pastra in mod obligatoriu date despre companie cu privire la domeniul sau domeniile de activitate, arealul in care isi desfasoara activitatea, numar de angajati, cifra de afaceri, scurta descriere, prezentare servicii si/sau produse, catalog, etc.). Vizitatorii care au consultat acest profil, pot trimite cereri in mod direct la companie.



Evenimente

Portalul permite editarea si administrarea evenimentelor. Membrii pot posta evenimente comerciale (targuri, spectacole, expozitii, etc.): data la care are loc evenimentul, detalii privind desfasurarea acestuia, calendarul si locatia evenimentului. Companiile sau partile interesate pot, de asemenea, cauta prin lista evenimentelor postate, prin utilizarea de cautare cuvinte cheie (data eveniment, categoria din care face parte, persoane implicate, etc.).

Forum de discutii

Forumul de discutii ofera utilizatorilor posibilitatea de a inter-comunica. li ajuta in rezolvarea problemelor si construirea de relatii.

Suport pentru Youtube Video si Google Maps

Functia Google Maps furnizeaza informatii clare despre locatia companiei folosind geolocalizarea integrata in API-ul de la Google Maps (ajuta la castigarea increderii clientilor). Functia de suport pentru videoclipurile YouTube permite utilizatorilor sa incarce prezentari video pentru produsele lor. Este indicat sa se foloseasca continut embeded (prezentarea video fizic se va afla pe serverele YouTube, portalul permitand doar afisarea acestuia – in acest mod se optimizeaza procesul de incarcare-descarcare de pe serverul portalului).

Galerie de imagini

Portalul permite membrilor sa posteze mai multe imagini asociate unui produs si/sau serviciu care este postat in catalog. In acest fel, cumparatorul final va putea sa inteleaga mai bine produsul si caracteristicile acestuia.

Centru de mesagerie

Portalul are integrat un sistem de mesagerie proprie (centru de mesagerie). Astfel membrii pot contacta orice membru prin sistemul intern de mesagerie, fara a expune ID-urile lor de e-mail spammer-ilor. Sistemul intern de mesagerie este foarte puternic si foloseste criptarea SSL. Atunci cand un mesaj este postat de catre un membru, o alerta e-mail este generata automat catre utilizatorul referinta (alerta va fi afisata in contul utilizatorului, inclusiv se va trimite mesajul catre casuta de email a utilizatorului). Acest lucru asigura membrii de nepierderea niciunei comunicari importante. Membrii pot raspunde, de asemenea, la mesaje, utilizand functia de „reply” asociata fiecarui mesaj in parte, direct din portal. Sistemul indica, de asemenea, statutul de citire / necitire al fiecarui mesaj. In acest fel se asigura nepierderea, din gresela, a unui mesaj.



Inbox, Outbox, Lista persoanelor de contact, Lista persoanelor interzise

Sistemul intern de mesagerie are integrată o secțiune pentru toate mesajele primite, precum și toate mesajele trimise. În acest fel, mesajele (convoorbirile) vor fi salvate pentru o posibilă vizualizare în viitor. Sistemul de mesagerie include și o agenda personală a contactelor, inclusiv o lista a persoanelor interzise (acele persoane pentru care utilizatorul dorește să blocheze accesul către contul său – din diverse motive). Funcția de blocare este utilă, în special, la filtrarea membrilor de tip spam.

Cos Informatii

Procesul este următorul: să presupunem că un client dorește să cumpere un produs pe care îl găsește la mai multe companii. Adăuga produsul în cos, momentul în care în „Cos Informatii” va fi memorată lista tuturor companiilor care pot oferi acel produs. Această listă poate fi filtrată după anumite criterii impuse de client. În momentul în care clientul este hotărât asupra listei finale, poate intra în contact direct cu oricare dintre companiile rămase în lista printr-un singur mesaj trimis către toată lista. În acest fel se optimizează procesul de contactare și relaționare între companii și clienți, reducându-se totodată și timpul pe care clientul îl petrece pentru a putea alege un produs, respectiv furnizorul ideal.

Categoriile pe mai multe nivele

Portalul permite crearea unui număr nelimitat de categorii / subcategorii. În acest fel se poate organiza lista de categorii într-un mod structurat foarte eficient și dinamic. Plus veți obține beneficii uimitoare SEO. Portalul oferă, de asemenea, și rescrierea de URL în funcție de (sub)categoria selectată. În acest fel se oferă vizibilitate maximă în motoarele de căutare pentru site-ul dumneavoastră.

Motor de Cautare

Fiecare postare poate avea un URL unic (folosind .htaccess pentru rescrierea URL-ului), titlu navigator, cuvinte cheie meta, descriere meta. În acest fel, fiecare listare este accesibilă pentru motoarele de căutare. Acest lucru poate genera un număr mare de vizitatori. Portalul oferă servicii destinate exclusiv căutărilor în lista tuturor postărilor după o arie largă de criterii prestabilite. Lista criteriilor poate fi administrată



și personalizată în funcție de nevoile specifice companiei dvs.

Protecție trimitere email și sistem anti-spam

CAPTCHA

Portalul dispune de sistem automat de verificare a e-mail-urilor. Acest sistem verifică valabilitatea ID-ului de e-mail furnizat de către membru, de fiecare dată când se încearcă trimiterea de emailuri folosind sistemul intern al portalului. Acest lucru asigură că nu există înregistrări cu ID-uri de e-mail false. Portalul oferă o protecție puternică CAPTCHA pentru toate formularele din site, inclusiv cele accesibile fără autentificare. Modulul CAPTCHA nu va fi plasat pe formularul de căutare, deoarece îngreunează procesul de căutare.

Securitate sporită cu criptare MD5

Toate parolele din portal (parola zonei de administrare și parolele membrilor) sunt stocate cu ajutorul unui sistem de criptare MD5. În acest fel, sunt protejate împotriva citirii directe din baza de date. Acest lucru îmbunătățește securitatea portalului și crește încrederea companiilor și a membrilor.

Sistem de publicitate

Portalul include și un sistem de publicitate prin afișarea de bannere de tip text, animație sau video, prin rularea acestora într-un mod aleator, în diferite zone din site. În acest fel, crește interesul companiilor de a își promova produsele și/sau serviciile, respectiv clienții pot vizualiza anumite oferte speciale mult mai rapid.

Front-end multi-lingual

Portalul permite traducerea în mai multe limbi prin import automat al fișierelor corespunzătoare. Portalul este externalizat (din punct de vedere lingvistic). Traducerile sunt salvate în fișiere externe, și nu în baza de date. Traducerile pot fi editate direct în portal, în partea de administrare, pentru fiecare limbă în parte. Zona de administrare este disponibilă în limba română

si limba engleza. De asemenea, portalul include suport pentru caractere speciale.

Sabloane de e-mail personalizate

Portalul ofera posibilitatea de a controla continutul tuturor e-mailurilor trimise de sistem (si din punct de vedere al aspectului grafic) - gestionarea tuturor sabloanelor de e-mail direct din panoul de administrare. Campurile care pot fi modificate: "de la adresa", subiect, formatare (HTML / text simplu), comenzi rapide utilizate in e-mail, continutul e-mailului. De asemenea, exista implementat un generator de sabloane pentru emailurile trimise de catre membrii care folosesc sistemul intern al portalului pentru inter-relatiune.

Rutine de curatare

Portalul include un sistem de curatare internă (necesar functionarii in timp a site-ului in conditii optime si cu un raspuns ridicat). Sistemul de curatare internă are urmatoarele functii: sterge imaginile asociate tuturor listarilor care nu mai sunt de actualitate, sterge toate informatiile membrilor care nu au mai folosit sistemul de o perioada prestabilita, etc. In acest fel, se pastreaza site-ul curat, se salveaza spatiu pe disc si creste performanta portalului (din punct de vedere al raspunsului serverului catre client).

Filtrarea cuvintelor

Portalul include definirea unei liste de cuvinte interzise. Daca se posteaza listari care contin aceste cuvinte, atunci, fie sistemul invalideaza listarea, fie inlocuieste aceste cuvinte cu „*“, in functie de setarile efectuate in panoul de administrare.

Control complet asupra continutului site-ului

Portalul ofera posibilitatea administratorilor de a modifica orice listare si profil, daca e nevoie. Puteti schimba, de asemenea, termenii de utilizare, mesajul de bun venit, orice alt tip de preferinta proprie site-ului dumneavoastra. Daca doriti, puteti seta, de asemenea, ca orice membru care se inregistreaza sa fie inactiv (sa nu isi poata folosi contul) pana la aprobarea de catre administrator. Portalul include setarea parametrizata a tuturor controalelor din site.

Panou de administrare configurabil si usor de folosit

Portalul ofera in zona de administrare posibilitatea de a configura parametri generali, parametri de aspect, setari captcha, privilegii de grup, texte SEO, categorii, listari, teme, limbi, etc. Meniul este curat si structurat intr-un mod cat mai usor de parcurs.

Functii obligatorii ale front-end (interfata utilizator)

Portalul propus de firma noastra ofera ca si functii standard la nivel de interfata urmatoarele: culorile site-ului, icoane si grafica complet configurabile; categorii pe mai multe niveluri; ordonarea categoriilor poate fi definita de administrator sau setata la alfabetica;

catalog de produse; profil companie; oferte de vanzare; oferte de cumparare; galerie de imagini pentru produse; incarcarea logo pentru profilul companiei; alerte in e-mail; sistem intern de mesagerie; inbox, outbox, lista persoane contact, lista persoane interzise; sistem contact direct companie /cumparator; oricate niveluri de inregistrare - drepturile de acces ale fiecarui nivel sunt configurabile de la panoul de administrare; postare / editare / stergere / relistare oferte vanzari; postare / editare / stergere / relistare oferte cumparari; postare / editare / stergere / relistare catalog de produse; editor de tip WYSIWYG (What You See Is What You Get) pentru descrierea oricarui element formatat HTML; afi are pe prima pagina i expunerea special pentru listari ale unor membri cu nivel ridicat de inregistrare; cautare avansata - cautare pe baza cuvintelor cheie, categorii, perioadele de postare, regiuni, etc.; afi are pe prima pagina a categoriilor i a listarilor membrilor cu nivel ridicat de inregistrare; cos informatii; panou de login sau inregistrare; formular de contact personalizat pentru obtinerea de feedback de la vizitatori si/sau membrii; sistem de management al listelor cu produse preferate sau a listelor de dorinte; sistem de inregistrare bazat pe validare email, validare de catre administrator, etc.; sistem de refacere a parolei uitate; sistem de rapoarte si statistici; sistem de publicitate; sistem pentru afiliere sau referali; suport pentru rularea google adwords; suport pentru integrarea si afisarea google maps si video-uri de pe You Tube; suport pentru externalizare (traducerea in mai multe limbi); etc.

Functii obligatorii ale back-end (interfata administrator)

Portalul propus de firma noastra ofera ca si functii standard la nivel de panou de administrare urmatoarele: statistici extinse de utilizare; statistici pentru listarile postate azi, ieri si in ultimele 7 zile; statistici similare disponibile pentru articolele din catalog, profile si inscrieri noi; panou de administrare a categoriilor pe un numar nelimitat de nivele; adaugare / editare / eliminare categorii; posibilitatea de a muta/copia un listing de la o categorie la alta printr-un singur clic; functii de parametrizare completa a site-ului; posibilitatea de a configura parametri



legati de aspectul grafic al site-ului; controlul deplin asupra schemei de culori a site-ului (direct de la panoul de administrare); personalizarea elementelor grafice (direct de la panoul de administrare); sistem de verificare de e-mail si modul CAPTCHA; configurare sabloane emailuri trimise direct din sistemul de mesagerie al portalului; galerie de imagini, inclusiv imagini miniatura; rutine de curatare si intretinere site; configurarea nivelurilor de inregistrare, inclusiv a taxelor adiacente, daca este cazul; gestiune totala asupra membrilor; functii de cautare rapida in lista membrilor; gestionare valute; filtru lista cuvinte interzise; cautare / editare / stergere / aprobare produse din catalog; gestiune completa a profilurilor companiilor; cautare / editare / stergere / aprobare profile de companie; cautare / editare / stergere / aprobare oferte cumparare; cautare / editare / stergere / aprobare oferte vanzare; ; cautare / editare / stergere / aprobare mesaje trimise prin intermediul site-ului; sectiune dedicata feedback-ului vizitatorilor sau membrilor; sistem de management al anunturilor cu suport pentru banner, anunturi text si anunturi affiliate; administratorul poate adauga / edita / sterge / aproba / respinge orice anunt; suport pentru administrarea Google AdWords; suport pentru adaugarea de elemente video din You

Tube; suport pentru adaugarea de harti prin Google Maps; etc.

Functii obligatorii ale modului SEO (optimizare motoare de cautare)

Portalul propus de firma noastra are implementat un modul de optimizare pentru motoarele de cautare, care respecta urmatoarele minime cerinte: motor de cautare optimizat pentru pagini; meta tag-uri, titlu, meta-descriere si cuvinte cheie pentru fiecare pagina in parte; mod de rescriere a URL-ului folosind Apache mod_rewrite si .htaccess. Paginile asociate: oferte vanzare, oferte cumparare, produse si/sau servicii, profil companie, paginile asociate categoriilor si subcategoriilor.

Sistem integrat pentru modulul de invatare electronica

Portalul ofera suport pentru integrarea usoara si facila a unui modul de invatare electronica de tipul LMS. Functionalitatile acestui subsistem le gasiti in materialul de prezentare atasat "WELIS prezentare.pdf".



Contact

Email
office@webtotal.ro
comenzi@webtotal.ro

Tel/Fax: 0350 405 935
Tel/Fax: 0350 405 936

Tel. Mobil: 0755 158 429
0744 703 388
0745 046 262
0722 593 037



WEB TOTAL PLATFORM România:
Splaiul Independenței, Nr. 202,
Sector 6, București
+40 744 703 388 | +40 755 158 429
office@webtotal.ro
www.webtotal.ro

WEB TOTAL SOFT Moldova:
Str. Vasile Alecsandri 84,
Chișinău
+373 (78) 897 002 | +373 (69) 979 615
andrei.orlenco@webtotal.ro
www.webtotal.md